N° 11-621-M au catalogue — N° 072
ISSN 1707-0511
ISBN 978-0-662-04073-6

Document analytique

Analyse en bref

Ventes en gros : un bilan de l'année 2007

par Karim El Hassani

Division de la statistique du commerce,
Immeuble Jean-Talon, 11e étage, 170 promenade Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Téléphone : 1-800-263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Ventes en gros : un bilan de l'année 2007

Karim El Hassani

Comité de revue : Marc Atkins, Guillaume Dubé, John Flanders, Mary Beth Garneau, Paul Gratton, Catherine Mamay, Helen McDonald et Cara Williams

Contribution spéciale : Jean Lebreux

Rédacteur : Christian Houle

Rédacteur en chef : Yvan Gervais

Mai 2008

N° 11-621-M2008072 au catalogue
ISSN 1707-0511
ISBN 978-0-662-04073-6
Fréquence : hors série
Ottawa

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Service national de renseignements : 1-800-263-1136
Demandes par courriel : analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada
© Ministre de l'Industrie, 2008

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Ventes en gros : un bilan de l'année 2007

Karim El Hassani, Division de la statistique du commerce

Résumé

L'industrie du commerce de gros[1], qui prend de plus en plus de place comme un moteur important de la croissance économique au Canada, a connu un essor important pour une quatrième année consécutive en 2007.

Les ventes en gros ont atteint 517,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 5,5 % par rapport à 2006, ce qui est légèrement supérieur au taux enregistré l'année précédente. Il s'agissait de la quatrième année de suite affichant un taux de croissance supérieur à 5,0 %.

Toutefois, en neutralisant l'effet de la baisse des prix, le taux de croissance s'élève à 7,2 %, ce qui indique que la progression de 2007 est due principalement à la hausse du volume des ventes.

La bonne performance des grossistes en 2007 est attribuable, entre autres, à l'effervescence du secteur « produits divers » qui a enregistré la plus forte croissance du commerce de gros et sa meilleure performance depuis 2003. La croissance de 10,5 % des ventes de ce secteur provenait, entre autres, de la hausse des ventes de produits chimiques et autres fournitures agricoles, ainsi que de celle d'aliments pour animaux d'élevage.

Le secteur le plus important en termes de ventes, les machines et fournitures électroniques, a enregistré une croissance de 7,0 %. Cependant, les deuxième et troisième plus importants secteurs soit celui des produits automobiles et celui des produits alimentaires, tabac et alcool ont connu tous les deux des taux de croissance inférieurs à l'ensemble de tous les secteurs.

À l'échelle provinciale, les grossistes de l'Alberta ont connu une croissance inférieure à la moyenne nationale pour la première fois depuis 2002.

D'autre part, le taux de croissance s'est accéléré dans les provinces de la Saskatchewan, de Terre-Neuve-et-Labrador et du Manitoba. Les ventes en Saskatchewan ont grimpé de 19,6 %, soit leur meilleure croissance depuis le début de cette série statistique en 1993 et la meilleure performance de l'année parmi les provinces.

Les ventes en gros de la province de Terre-Neuve-et-Labrador ont crû de 14,5 %, atteignant ainsi un sommet jamais égalé, soit presque 3,0 milliards de dollars. La province du Manitoba a affiché un taux de croissance des ventes de 11,8 %.

Malgré une progression légèrement supérieure à celle enregistrée en 2006, les ventes en Ontario ont connu un taux de croissance inférieur au niveau national pour une cinquième année consécutive. Ainsi, la part des ventes de cette province par rapport aux ventes totales canadiennes a encore baissé, mais elle continue de se situer juste au-dessus de la barre des 50 %.

Les grossistes du Québec ont connu une légère reprise en 2007. C'est encore une fois le groupe des produits pharmaceutiques qui a été la principale source de croissance.

---

1. Dans cette étude, l'industrie du commerce de gros se divise en sept secteurs de commerce de gros qui sont constitués d'un ou plusieurs groupes de commerce basés sur le système de classification industrielle de l'Amérique du Nord de 2007 (SCIAN). Il s'agit de la même classification utilisée pour les diffusions de l'Enquête mensuelle de commerce de gros.

La présente étude fait le bilan de la performance du secteur du commerce de gros, à la fois à l'échelle nationale et régionale, ainsi que des principaux facteurs permettant d'expliquer les résultats de l'année 2007. (À moins d'indications contraires, toutes les données sont exprimées en dollars courants, c'est-à-dire que les montants ne sont pas ajustés en fonction de l'inflation.)

Le commerce de gros : une source de croissance économique

Au centre des échanges entre producteurs et détaillants, les entreprises du secteur du commerce de gros jouent un rôle de plus en plus important au sein de l'économie canadienne en raison de la progression soutenue de leurs activités. Depuis 2002, le secteur connaît une forte croissance à la fois du produit intérieur brut (PIB), du nombre d'emplois créés ainsi que des ventes, ce qui lui a permis de devenir l'un des secteurs dont l'apport à l'économie canadienne est incontestable.

Entre 2002 et 2007, le produit intérieur brut (PIB) du secteur du commerce de gros a connu un rythme de croissance moyen de 5,0 % par année, soit presque le double du taux de 2,7 % pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Le secteur du commerce de gros a aussi été une source de création d'emplois au Canada. En 2007, l'emploi dans ce secteur a progressé de 2,4 % pour atteindre près de 759 000 travailleurs. Cela représentait 5,3 % de l'emploi total. Outre la création d'emplois, la rémunération hebdomadaire des employés du commerce de gros a progressé de 4,4 % pour atteindre un peu plus de 910 $ par semaine. Le salaire hebdomadaire moyen dans le secteur de commerce de gros était près de deux fois plus élevé que celui du commerce de détail et presque le même que le salaire moyen du secteur de la fabrication.

Durant la période de 2002 à 2007, les ventes totales de ce secteur ont augmenté à un taux de croissance annuelle moyen de 5,4 %. Les ventes en gros ont atteint 517,8 milliards de dollars en 2007, soit un taux de croissance de 5,5 %, ce qui est légèrement supérieur au taux enregistré en 2006. Toutefois, en neutralisant l'effet de la diminution des prix, le taux de croissance s'élève à 7,2 %, ce qui indique que la progression de 2007 est due principalement à la hausse du volume des ventes.

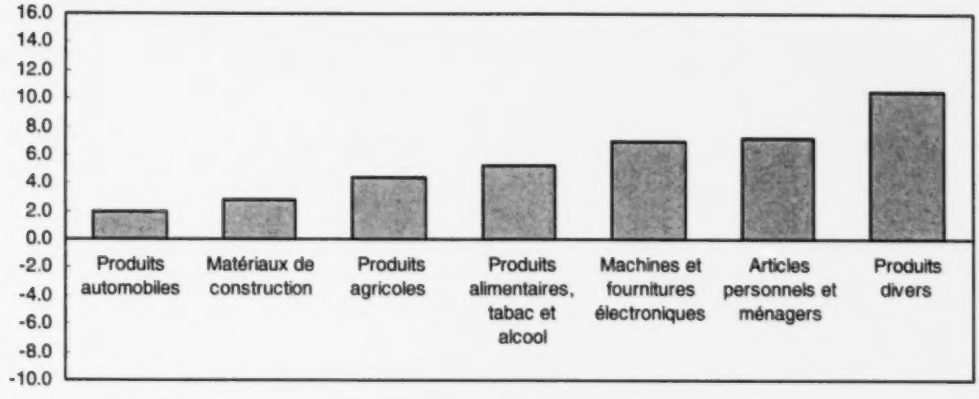
Le secteur le plus important en termes de ventes, les machines et fournitures électroniques, a enregistré une croissance de 7,0 %. Cependant, les deuxième et troisième plus importants secteurs soit celui des produits automobiles et celui des produits alimentaires, tabac et alcool, ont connu tous les deux des taux de croissance inférieurs à l'ensemble de tous les secteurs.

En 2007, trois secteurs ont contribué aux deux tiers de la croissance du commerce de gros. Le secteur des « produits divers » obtenait la meilleure croissance, suivi du secteur des articles personnels et ménagers. Le secteur des machines et fournitures électroniques se classait aussi comme un contributeur majeur à cette croissance.

Cet essor a été le fruit d'occasions d'affaires accompagnées de plusieurs défis pour les grossistes canadiens. La mondialisation, la libéralisation du commerce et la délocalisation des entreprises ont poussé le secteur du commerce de gros à s'adapter, se réorganiser et innover afin d'améliorer sa compétitivité. Dans ce contexte de mondialisation et d'ouverture du marché canadien, la performance du secteur du commerce de gros devient de plus en plus liée à la conjoncture mondiale, puisqu'il sert de relais pour l'approvisionnement à la fois du marché intérieur en importations et du marché mondial en exportations.

Graphique 1 Les trois secteurs affichant les plus fortes hausses ont aussi été responsables de plus de deux tiers de la croissance de 2007

taux de croissance annuel des ventes en gros en pourcentage



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

Le secteur des machines et fournitures électroniques enregistre une autre bonne performance

Parmi les sept secteurs du commerce de gros, le secteur des machines et fournitures électroniques se classait comme le plus important, ses ventes représentant plus du un cinquième des ventes totales en 2007. Les grossistes de ce secteur ont complété des ventes dépassant les 110,4 milliards de dollars, soit une hausse de 7,0 %.

Cependant, le secteur a démontré des signes de ralentissement alors que les ventes augmentaient de 8,6 % en 2006 et 11,0 % en 2005. Ces années présentaient les deux plus fortes croissances des 10 dernières années. Il faut noter qu'en dépit de ce ralentissement, la croissance du secteur dépasse largement la croissance de l'ensemble de tous les secteurs du commerce de gros.

Le ralentissement de la croissance de l'an dernier peut être attribuable, entre autres, au recul des investissements des entreprises de l'extraction minière et de l'extraction pétrolière et gazière. Selon l'Enquête sur les dépenses en immobilisations et réparations, les investissements de ce secteur ont enregistré une baisse de 6,4 % en 2007 par rapport à 2006.

Les trois groupes de commerce composant le secteur des machines et fournitures électroniques ont contribué d'une manière uniforme à la croissance de 2007.

Le groupe le plus important de ce secteur, soit les machines et fournitures, a généré plus de 54,5 milliards de dollars de ventes, en hausse de 7,0 % par rapport à 2006. Il s'agissait de la quatrième année consécutive où le groupe machines et fournitures affichait une croissance de 7,0 % ou plus. La croissance des investissements par les entreprises des secteurs de la construction, des services publics, du transport et de l'entreposage de même que les investissements par les administrations publiques a contrebalancé le recul des investissements des entreprises de l'extraction minière et de l'extraction pétrolière et gazière.

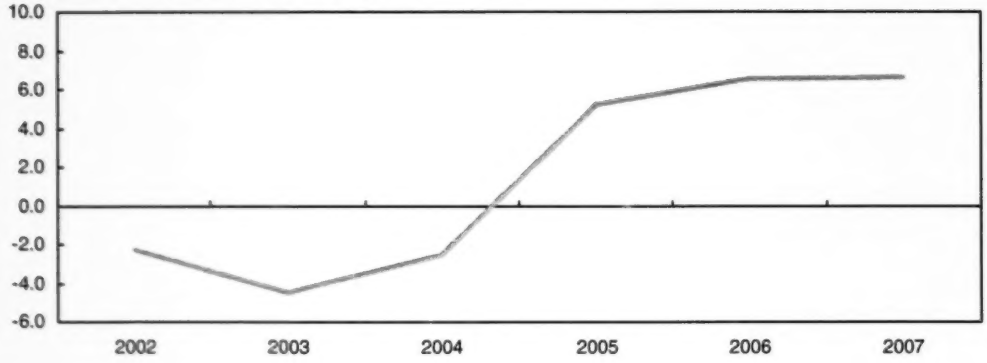
Le deuxième groupe en importance de ce secteur, soit les ordinateurs et autres appareils électroniques, a généré des ventes dépassant les 31,6 milliards de dollars en hausse de 6,7 % en 2007. Il s'agissait du taux de croissance le plus élevé depuis 1999. Depuis 2005, les ventes de ces grossistes se sont redressées après une période de quatre années (2001 à 2004) où elles ont affiché une baisse totale de plus de 16,0 %.

Ce redressement s'est concrétisé malgré une baisse continue des prix. La forte demande pour les ordinateurs personnels explique cette performance.

Les grossistes du troisième groupe en importance, soit machines de bureau et d'usage professionnel, ont accumulé des ventes de l'ordre de 24,3 milliards de dollars, en hausse de 7,4 %.

Graphique 2 Les ventes d'ordinateurs et autres appareils électroniques enregistrent leur plus forte croissance des dernières années

taux de croissance annuel des ventes de gros en pourcentage



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

Secteur des articles personnels et ménagers : la demande des consommateurs alimente les ventes

Le secteur des articles personnels et ménagers est composé de trois groupes : l'habillement, les articles ménagers et personnels ainsi que les produits pharmaceutiques. En 2007, les ventes y ont dépassé 77,2 milliards de dollars, soit une croissance annuelle de 7,2 %.

La performance de ce secteur, qui a généré 15,0 % des ventes en gros totales, dépend de manières importantes des dépenses des consommateurs. La vigueur de l'emploi et de la croissance des revenus ainsi que les faibles taux d'inflation et d'intérêt ont constitué des conditions favorables pour les consommateurs[2]. Ainsi, au cours de l'année 2007, les dépenses de consommation ont connu leur plus forte croissance depuis 1985.

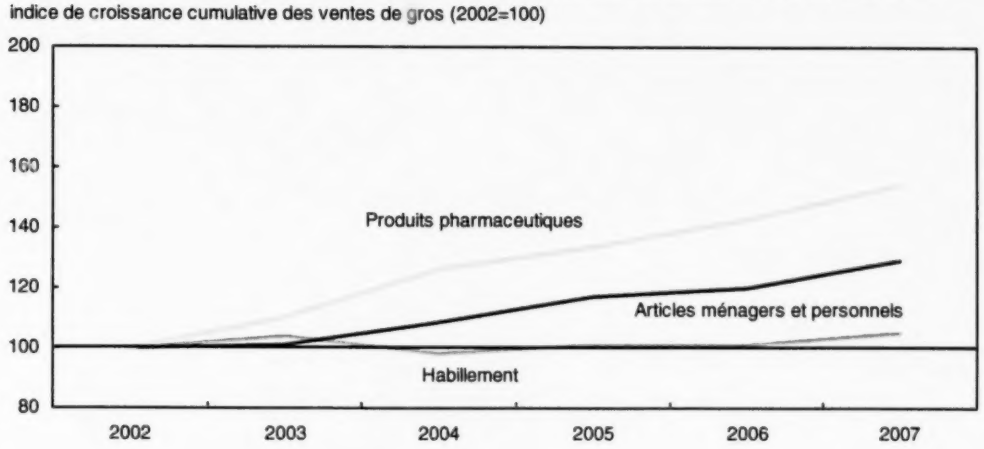
Les grossistes du groupe des produits pharmaceutiques ont été la principale source de croissance du secteur depuis 1998. En 2007, leurs ventes ont atteint près de 34,9 milliards de dollars, soit une

2. Voir Philip Cross « Stabilité turbulente : l'économie du Canada en 2007 », *L'Observateur économique canadien*, avril 2008, produit n° 11-010-XIB au catalogue de Statistique Canada, http://www.statcan.ca/francais/freepub/11-010-XIB/00408/feature_f.htm (site consulté le 10 avril 2008).

hausse de 7,9 % attribuable en partie à la force des ventes de médicaments avec ou sans ordonnance qui ont bondi de 10,1 %.

Le nombre d'ordonnances prescrites pour les Canadiens, qui comprend les nouvelles prescriptions de même que les renouvellements, a augmenté de 8,2 % en 2007 par rapport à un taux de croissance de 5,6 % en 2006. Durant la période d'octobre 2006 à septembre 2007, les Canadiens ont dépensé plus de 20,7 milliards de dollars pour l'achat de médicaments avec ordonnance, soit un total de 448 millions d'ordonnances, ce qui correspond à 14 ordonnances pour chaque Canadien[3]. En 2005, le nombre d'ordonnances exécutées était d'environ 12 pour chaque Canadien[4].

Graphique 3 Les ventes des produits pharmaceutiques ont été la principale source de croissance du secteur articles personnel et ménagers depuis 2002



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

Alimentées par, la vigueur sous-jacente du marché de l'habitation en 2007, les ventes d'articles ménagers et personnels ont augmenté de 7,3 % pour atteindre une valeur juste au-dessus de 33,0 milliards de dollars. Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement, les mises en chantier sont demeurées robustes pour une septième année consécutive, alors que l'Association canadienne de l'immeuble a annoncé un record dans la revente de maisons. Les nouveaux propriétaires ou les personnes qui déménagent ont tendance à dépenser plus pour des articles ménagers que les autres consommateurs, particulièrement durant les trois années qui suivent leur déménagement[5].

---

3. Voir IMS Health (Canada), *What's topping the charts in prescription drugs this year?*, www.imshealthcanada.com (site consulté le 28 janvier 2008).

4. Voir Guillaume Dubé, « Les détaillants en concurrence pour le marché des médicaments », *Analyse en bref*, septembre 2006, produit n° 11-621-M2006048 au catalogue de Statistique Canada, http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2006048.htm (site consulté le 28 janvier 2008).

5. Voir Jane Lin, « Les nouveaux propriétaires emménagent : l'achat de meubles », *Analyse en bref*, mai 2004, produit n° 11-621-M2004012 au catalogue de Statistique Canada, http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2004012.htm (site consulté le 28 janvier 2008).

Les ventes en gros des entreprises du groupe habillement ont augmenté de 4,0 % pour atteindre 9,4 milliards de dollars en 2007 alors qu'on constatait une baisse des prix de vêtements. Cette hausse des ventes coïncide avec une augmentation des importations de vêtements et de chaussures qui ont atteint un niveau record de 10,6 milliards de dollars en 2007.

Les ventes des grossistes de « produits divers » grimpent

Les grossistes du secteur des « produits divers » vendent, entre autres, des produits chimiques agricoles, des fertilisants et d'autres fournitures agricoles de même que des matériaux recyclés et des produits en papier.

En 2007, ce secteur a enregistré sa plus forte progression des quatre dernières années. En effet, les grossistes du secteur des « produits divers » ont affiché des ventes de plus de 63,6 milliards de dollars, soit une hausse de 10,5 % comparativement à 2006. Depuis 2002, les ventes de ce secteur ont augmenté à un taux annuel de croissance moyen de 7,6 %. La part de ce secteur dans le commerce de gros était de 12,3 % l'an dernier.

Cette croissance en 2007 peut être expliquée principalement par la hausse des ventes de produits chimiques et autres fournitures agricoles et celle des ventes d'aliments pour animaux d'élevage.

Les grossistes du secteur « produits divers » ont continué de profiter d'une conjoncture mondiale caractérisée par une forte demande pour les produits agricoles. Cette situation a aussi profité aux agriculteurs canadiens qui ont reçu un prix plus élevé pour leur production.

Selon l'Indice des prix des produits agricoles (IPPA), les prix des cultures canadiennes comme les céréales, les oléagineux et les cultures spéciales, étaient supérieurs de 19,3 % en décembre 2007 à ceux enregistrés en décembre 2006.

La forte croissance des prix canadiens et mondiaux des produits agricoles a stimulé la production agricole et par conséquent, l'utilisation accrue des engrais, ce qui s'est traduit par une forte croissance des prix mondiaux des engrais et des produits chimiques agricoles. De 2006 à 2007, les prix des engrais au Canada ont progressé de 22,7 %. Cette hausse des prix des engrais, s'est reflétée dans la valeur des exportations canadiennes d'engrais et matières fertilisantes, qui ont augmenté de 21,7 % en 2007.

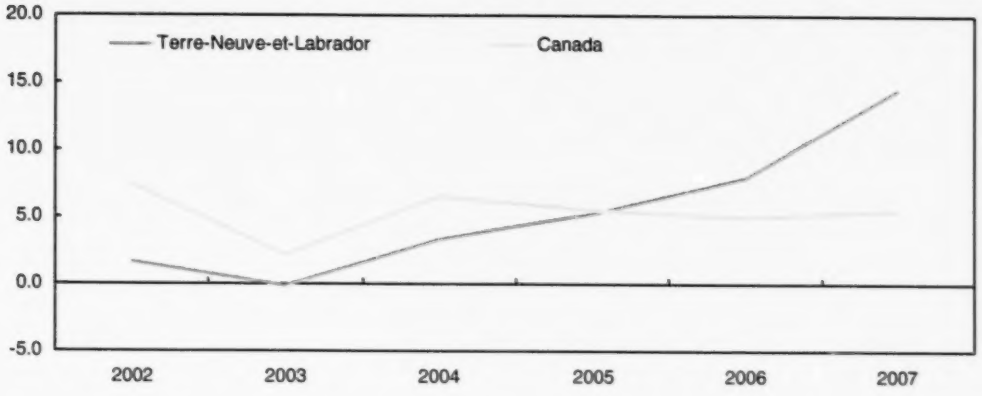
Atlantique : reprise de la croissance après une faible performance en 2006

Les grossistes de la région de l'Atlantique ont affiché leur meilleure croissance depuis 1999 grâce à la bonne performance des grossistes des provinces de Terre-Neuve-et-Labrador et de l'Île-du-Prince-Édouard.

Les ventes des grossistes des quatre provinces de la région de l'Atlantique ont rebondi en 2007 après une faible croissance de 0,4 % en 2006. Les ventes ont atteint 15,3 milliards de dollars, soit un bond de 5,5 %. Les quatre provinces de la région ont affiché des hausses en 2007, mais Terre-Neuve-et-Labrador et l'Île-du-Prince-Édouard se sont distinguées par une croissance supérieure à la moyenne nationale.

Graphique 4 Les grossistes de Terre-Neuve-et-Labrador connaissent une croissance supérieure à la moyenne nationale pour une seconde année

taux de croissance annuel des ventes en gros en pourcentage



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

En 2007, l'économie de Terre-Neuve-et-Labrador a enregistré une croissance vigoureuse de 9,1 %, une progression nettement supérieure à celle des autres économies provinciales.

L'intensification des activités d'extraction pétrolière et minière s'est conjuguée aux prix mondiaux élevés des produits de base pour aiguillonner la croissance. Plus des trois quarts de la croissance enregistrée en 2007 sont attribuables au secteur minier. Cette croissance a aussi profité aux grossistes de la province qui ont affiché un bon résultat.

L'extraction de pétrole a fait un bond, la province ayant profité d'une année d'exploitation presque sans incident de ses nombreuses plates-formes pétrolières. La deuxième année complète de production à la mine de nickel de Voisey's Bay a également fortement contribué.

Les ventes en gros de la province Terre-Neuve-et-Labrador ont crû de 14,5 % en 2007, atteignant 3,0 milliards de dollars. De plus, la province a affiché sa meilleure performance en termes de croissance depuis 1993. Cette performance a été surtout le résultat de l'augmentation des ventes du secteur des produits alimentaires, tabac et alcool et du secteur des machines et fournitures électroniques. Ces deux secteurs représentaient presque deux tiers des ventes en gros de la province. La poussée des ventes de machines et fournitures coïncide avec l'expansion du projet White Rose.

Les grossistes de l'Île du Prince Édouard ont mis un terme au déclin des ventes amorcé en 2005, en affichant une croissance de 6,7 %. Les ventes du secteur des machines et fournitures électroniques ont augmenté de 15,5 %. À lui seul, le secteur encaissait plus de la moitié de la croissance de la province. Après avoir été responsable de la contraction des ventes en 2006, le secteur des produits alimentaires, tabac et alcool a vu ses ventes croître de 5,9 % en 2007 et ainsi neutraliser une partie des pertes de 32,5 % enregistrées en 2006.

Au Nouveau-Brunswick, les ventes en gros ont augmenté de 4,5 % en 2007, grâce à la croissance des ventes du secteur des produits alimentaires, tabac et alcool et du secteur des articles personnels et ménagers qui ont affiché une croissance de 13,5 % et 6,3 % respectivement. La croissance de 2007 représente la meilleure performance de la province depuis 2000.

Après une baisse en 2006, les ventes en gros de la Nouvelle-Écosse ont augmenté de 2,5 % en 2007 pour atteindre 6,7 milliards de dollars, aidés par la croissance du secteur des machines et fournitures électroniques. Si on avait exclu ce dernier, les ventes en Nouvelle-Écosse auraient affiché un déclin. Quatre secteurs importants ont enregistré une baisse : les ventes dans le secteur des produits alimentaires, tabac et alcool diminuaient de 0,9 %, celles du secteur des articles personnels et ménagers baissaient de 2,9 %, les ventes des produits automobiles étaient en baisse de 1,6 % et celles des matériaux de construction de 1,8 %.

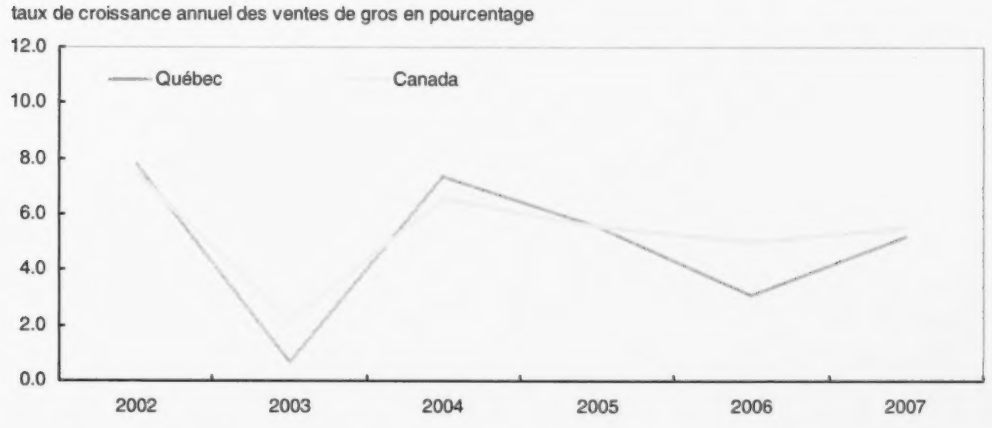
Québec : une croissance légèrement inférieure à la moyenne nationale

En 2007, les ventes des grossistes québécois ont atteint près de 96,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 5,2 %. Cette croissance, bien que légèrement inférieure à la moyenne nationale, représentait une reprise par rapport à 2006.

Plusieurs secteurs ont vu la croissance de leurs ventes s'accélérer en 2007 dont celui des articles personnels et ménagers, celui des produits alimentaires, tabac et alcool et le secteur des « produits divers ».

En revanche, on constate un ralentissement des ventes du secteur des produits agricoles et du secteur des matériaux de construction. Il y a aussi eu un repli des ventes du secteur des produits automobiles dont les ventes ont été freinées par le repli de 1,6 % des ventes du groupe des véhicules automobiles et par la stagnation des ventes du groupe pièces et accessoires de véhicules automobiles qui ont à peine progressé de 0,1 %.

Graphique 5 La croissance au Québec est demeurée près de la moyenne nationale au cours des dernières années



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

En 2007, les ventes du secteur des articles personnels et ménagers du Québec ont rebondi pour s'établir à un peu plus de 22,1 milliards de dollars, soit une croissance de 8,2 %. Tous les groupes de ce secteur ont contribué à cette augmentation. Cependant, le groupe des produits pharmaceutiques a continué de générer la plus grande part de cette croissance. Les ventes des

grossistes de produits pharmaceutiques du Québec ont atteint 11,1 milliards de dollars ce qui représentaient en 2007, le tiers des ventes totales canadiennes du secteur.

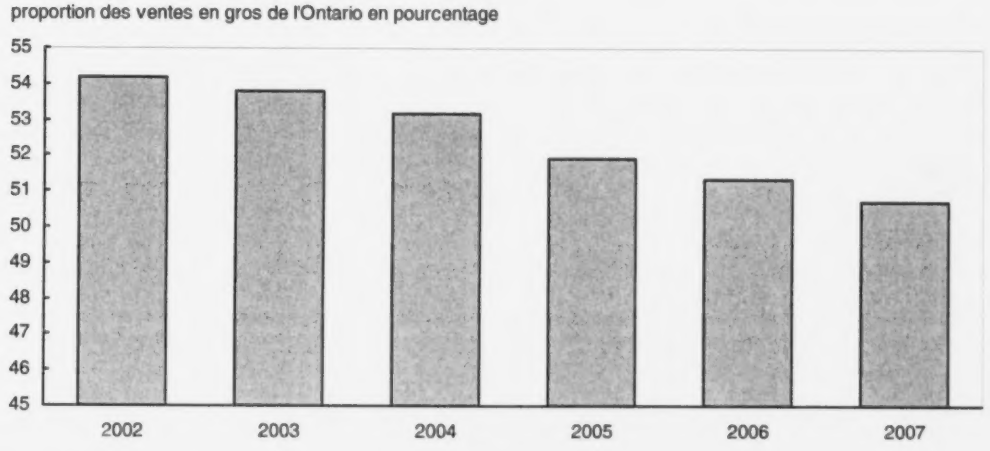
Ontario : cinquième baisse consécutive de sa part des ventes nationales

Les ventes des grossistes ontariens ont toujours représenté plus de la moitié des ventes totales canadiennes au cours des dernières années. La performance de cette province a eu donc une influence prépondérante sur la croissance nationale, mais sa part des ventes nationales a diminué pour une cinquième année consécutive. En 2007, les grossistes ontariens possédaient 50,7 % des ventes totales alors qu'elles valaient 54,2 % en 2002.

Les ventes du commerce de gros de l'Ontario ont atteint 262,5 milliards de dollars, en progression de 4,2 % par rapport à 2006. Il s'agissait de la meilleure performance ontarienne depuis 2004. Malgré ce résultat, il s'agissait d'une cinquième année avec un taux de croissance des ventes inférieur à la moyenne canadienne.

La bonne performance du secteur des machines et fournitures électroniques et de celui des « produits divers » a fortement contribué au résultat de 2007. Toutefois, l'effet de cette performance a été atténué par le recul des ventes du secteur des matériaux de construction.

Graphique 6 La part de l'Ontario par rapport aux ventes canadiennes totales baisse pour une cinquième année consécutive



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

Les secteurs des machines et fournitures électroniques et celui des « produits divers » ont maintenu la forte croissance affichée en 2006. D'une part, l'augmentation de 8,7 % des ventes du groupe des machines de bureau et d'usage professionnel a permis aux ventes du secteur des machines et fournitures électroniques de l'Ontario d'atteindre 54,1 milliards de dollars, une hausse de 7,3 %.

D'autre part, les ventes des grossistes ontariens du secteur des « produits divers » ont augmenté de 7,9 % pour se chiffrer à plus de 30,5 milliards de dollars.

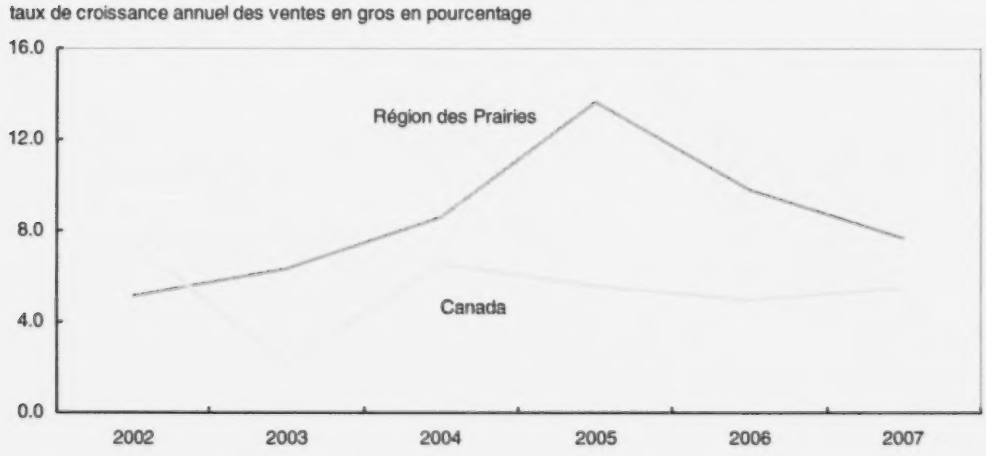
En 2007, les ventes du secteur des produits automobiles en Ontario ont gagné un autre 3,1 % pour s'établir à 71,5 milliards de dollars. Ce secteur a plus que doublé son taux de croissance de 2006 qui était de 1,3 %.

Les grossistes ontariens ont participé à plus de 75 % des ventes canadiennes du secteur des produits automobiles. Plus des deux tiers des ventes ontariennes du secteur sont destinés au marché canadien. Les exportations se retrouvent principalement vers les États-Unis. La progression des ventes des grossistes du secteur des produits automobiles est largement attribuable à la poussée des ventes de véhicules automobiles neufs au Canada qui ont connu un sommet inégalé depuis 2002.

Prairies : la meilleure performance de la Saskatchewan depuis 1993

Au cours des dernières années, les grossistes de la région des Prairies ont connu des taux de croissance supérieurs à ceux des autres régions canadiennes. La dernière fois que les ventes des grossistes des trois provinces des Praires soit l'Alberta, le Manitoba et la Saskatchewan avaient affiché un taux de croissance inférieur à la croissance nationale, c'est en 2002. Depuis, elles ont progressé à un taux annuel moyen de 9,2 % comparativement à 5,0 % au niveau national. En conséquence, la part des ventes de la région par rapport aux ventes totales au Canada est passée de 14,1 % en 2002 à 17,2 % en 2007.

Graphique 7 Le taux de croissance des ventes de la région des Prairies dépasse la moyenne nationale pour une cinquième année consécutive



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

Les grossistes de la Saskatchewan ont affiché la plus forte augmentation des ventes parmi les provinces canadiennes en 2007, soit une croissance de 19,6 %. Les ventes ont été propulsées en grande partie par la forte progression du secteur « produits divers » dont les ventes ont crû de 38,0 % et également par le secteur machines et fournitures électroniques. Les deux secteurs ont profité des dépenses des agriculteurs.

La forte hausse des prix des engrais et des produits chimiques agricoles couplée à l'augmentation de la demande ont induit une augmentation des ventes du secteur des « produits divers » qui ont atteint 5,1 milliards de dollars en 2007, en hausse de plus d'un milliard de dollars en Saskatchewan par rapport à 2006.

De plus, à la suite de la forte hausse des prix des produits agricoles, les agriculteurs ont investi des sommes considérables pour l'achat d'équipements et de machinerie et matériel agricole. Cela a permis au secteur des machines et fournitures électroniques d'enregistrer une croissance de 16,1 % en 2007.

Au Manitoba, les grossistes ont vendu plus de 12,6 milliards de dollars de marchandises, soit une hausse de 11,8 % par rapport à 2006 et la plus forte croissance depuis 1996. En dépit du fait que la croissance des ventes ait été supérieure au niveau national, on constate des divergences importantes entre les groupes de commerce. La bonne performance de la province s'explique aussi par la forte croissance des ventes des secteurs « produits divers » (+35,0 %) et celui des machines et fournitures électroniques (+16,7 %) car les autres secteurs ont connu un taux de croissance inférieur à 4 % ou même négatif.

Au cours des dernières années, la province de l'Alberta a connu un essor économique sans précédent, ce qui a permis aux grossistes d'enregistrer une forte croissance des ventes. Toutefois, durant l'année 2007, les entreprises du secteur du commerce de gros ont subi un ralentissement des ventes.

Après une performance exceptionnelle d'un taux de croissance en hausse de 16,2 % en 2005, suivie d'une croissance de 13,0 % en 2006, les ventes des grossistes albertains ont atteint plus de 61,7 milliards de dollars en 2007, soit une hausse de 4,5 %. Pour la première fois depuis 2002, la province de l'Alberta a connu une croissance inférieure à la moyenne nationale.

Le ralentissement albertain était le reflet du repli de 7,5 % des ventes du secteur des produits automobiles en 2007 qui a suivi une année 2006 où les ventes avaient grimpé de 30,3 %. Les ventes de véhicules neufs en Alberta n'ont augmenté que de 3,3 % en 2007, ce qui est le tiers de la croissance de l'année précédente[6].

De plus, la croissance du secteur des machines et fournitures électroniques est passée de 16,1 % à 5,1 % à cause, entre autres, du repli des investissements des entreprises d'exploitation minières et gazifières. Enfin, la croissance du secteur des matériaux de construction est passée de 18,1 % en 2006 à 9,5 % en 2007.

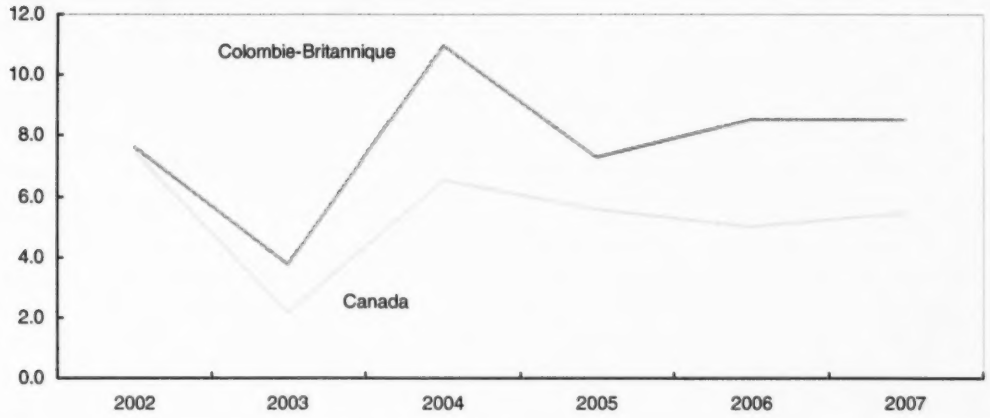
Colombie-Britannique : sixième hausse annuelle supérieure à la moyenne

En 2007, les ventes du secteur du commerce de gros de la Colombie-Britannique ont cru de 8,6 % pour atteindre 53,5 milliards de dollars, ce qui correspond à une sixième année où le taux est supérieur à la moyenne nationale. Depuis 2002, les ventes de la province ont augmenté à un taux moyen de 7,8 %.

6. Voir *Ventes de véhicules automobiles neufs*, produit n° 63-007-X au catalogue de Statistique Canada, décembre 2007, http://www.statcan.ca/francais/freepub/63-007-XIF/63-007-XIF2007012.pdf (site consulté le 3 février 2008).

Graphique 8 La Colombie-Britannique surpasse la croissance nationale pour une sixième année

taux de croissance annuel des ventes en gros en pourcentage



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 081-0007.

Tous les secteurs de commerce de gros ont affiché une croissance en 2007, mais trois secteurs d'activité se sont distingués par leur contribution à cette croissance. Premièrement, le secteur des produits alimentaires, tabac et alcool a vu ses ventes augmentées de 13,6 %. Deuxièmement, les ventes du secteur des articles personnels et ménagers ont connu la plus forte progression de la province affichant une croissance de 20,9 %. Enfin, le secteur des « produits divers » a affiché un taux de croissance de 10,9 %.

Les grossistes de la Colombie-Britannique ont enregistré une augmentation des ventes dans 12 des 15 groupes. La plus forte augmentation a été observée dans le groupe de commerce des produits pharmaceutiques, soit une croissance de 22,3 %. Cependant, l'impact de ce groupe de commerce reste limité du fait qu'il ne représente que 3,1 % des ventes totales de la province.

Les ventes du groupe de bois d'œuvre ont reculé pour la troisième année de suite. Une importante partie des ventes de ce groupe est destinée au marché américain. En 2007, les exportations canadiennes de bois d'œuvre et produits connexes ont baissé de 21,8 % en raison de la crise du marché de l'habitation aux États-Unis.

Grosse année pour les grossistes du Nord

Que ce soit au Nunavut, aux Territoires du Nord-Ouest ou au Yukon, la progression des ventes des grossistes a dépassé celle de presque toutes les provinces en 2007. De plus, les ventes dans le secteur du commerce de gros aux Territoires du Nord-Ouest étaient supérieures à celles de l'Île-du-Prince-Édouard.

Les ventes en gros des Territoires du Nord-Ouest ont augmenté à elles seules de 25,2 %. C'est le secteur des articles personnels et ménagers qui a connu la plus importante croissance. La contribution de ce secteur à l'ensemble des ventes se situait à 68,5 %.

La production de diamants a fortement augmenté, stimulant ainsi l'économie des Territoires du Nord-Ouest, qui a fait un bond de 13,1 % en 2007, soit un rythme beaucoup plus élevé que la hausse de 2,9 % enregistrée en 2006. Les travaux de construction ont continué bon train à la mine du lac Snap. Trois des quatre mines de diamants du Canada sont situées dans les Territoires du Nord-Ouest.

Tableau 1 Ventes des grossistes selon le groupe de commerce, Canada, 2006 et 2007

Groupe de commerce	Ventes		Taux de croissance annuel
	2006	2007	
	En milliers de dollars		En %
Produits agricoles	**5 372 219**	**5 609 215**	**4,4**
Produits alimentaires, tabac et alcool	**84 771 670**	**89 185 378**	**5,2**
Produits alimentaires	77 119 314	81 588 986	5,8
Alcool et tabac	7 652 356	7 596 392	-0,7
Articles personnels et ménagers	**72 088 076**	**77 247 926**	**7,2**
Habillement	9 019 786	9 377 626	4,0
Articles ménagers et personnels	30 769 092	33 005 225	7,3
Produits pharmaceutiques	32 299 198	34 865 075	7,9
Produits automobiles	**93 894 890**	**95 682 214**	**1,9**
Véhicules automobiles	75 439 732	77 001 348	2,1
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	18 455 158	18 680 866	1,2
Matériaux de construction	**73 931 051**	**75 999 724**	**2,8**
Matériaux de construction	42 997 320	45 330 287	5,4
Produits métalliques	17 711 135	17 774 934	0,4
Bois d'oeuvre et menuiseries	13 222 596	12 894 503	-2,5
Machines et fournitures électroniques	**103 222 936**	**110 440 625**	**7,0**
Machines et fournitures	50 965 959	54 540 551	7,0
Ordinateurs et autres appareils électroniques	29 631 878	31 604 005	6,7
Machines de bureau et d'usage professionnel	22 625 099	24 296 069	7,4
Produits divers[1]	**57 574 665**	**63 611 271**	**10,5**
Total	**490 855 506**	**517 776 353**	**5,5**

1. Le secteur des produits divers regroupe principalement les grossistes d'engrais et de fournitures d'usage agricole, de produits chimiques, de matériaux recyclés et de produits en papier.

Note : Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros, CANSIM, tableau 081-0007.

Tableau 2 Ventes des grossistes selon la province ou le territoire, 2006 et 2007

	Ventes		Taux de croissance annuel
	2006	2007	
	En milliers de dollars		En %
Terre-Neuve-et-Labrador	2 595 481	2 972 973	14,5
Île-du-Prince-Édouard	448 461	478 365	6,7
Nouvelle-Écosse	6 582 847	6 748 830	2,5
Nouveau-Brunswick	4 859 108	5 075 876	4,5
Québec	91 972 996	96 762 743	5,2
Ontario	251 943 254	262 522 972	4,2
Manitoba	11 271 583	12 603 699	11,8
Saskatchewan	12 105 614	14 479 961	19,6
Alberta	59 073 352	61 725 125	4,5
Colombie-Britannique	49 328 297	53 547 718	8,6
Yukon	118 432	140 127	18,3
Territoires du Nord-Ouest	532 972	667 049	25,2
Nunavut	23 114	50 916	120,3
Canada	**490 855 506**	**517 776 353**	**5,5**

Note : Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros, CANSIM, tableau 081-0007.